

2023年休闲会所工作计划书(实用6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

休闲会所工作计划书篇一

学校教育要树立“健康第一”的思想。新形势下如何针对少年儿童成长的特点，加强学生的体育、卫生健康教育，培养学生强健的体魄、较强的活动能力、勇敢顽强的毅力、艰苦奋斗和团结合作的精神，使他们更加适应现代社会的需要，是小学阶段的体育和健康教育迫切需要解决的新课题、新任务。为向学生有计划地进行健康教育，使小学生了解卫生保健常识，根据国家颁发的《中小学健康教育基本要求（试行）》和小学生健康教育的有关文件精神，扎实有效的开展健康教育工作，结合我校实际情况，制定本计划。

以教育部下发的体育卫生工作条例为指导，坚持育人为本，根据小学生生理、心理发展特点和规律，运用健康教育的理论和方法，切实加强学校健康教育工作，提高学生健康水平，培养学生良好的心理素质，促进他们身心全面和谐发展，为学生一生的幸福奠定基础。

- 1、全面贯彻执行党的教育方针，对学生进行健康教育，使学生了解卫生健康的重要意义，培养学生良好的卫生习惯，改善学校的卫生与教学条件，加强对传染病，学生常见病的预防与治疗。
- 2、使学生了解一些卫生保健常识，培养学生的自我保健能力。
- 3、开展学生卫生健康与咨询服务。

- 4、增进学生身心健康，不断提高其健康水平。
- 5、积极参加体育锻炼，增强体质，保证学生具有旺盛的精力、愉快的心情投入学习。
- 6、促进儿童少年心理健康发展、预防心理卫生问题。
- 5、动员学生家长主动配合学校进行健康教育。

一年级

- 1、通过课堂内外的教育，向学生传授卫生科学知识，培养学生生活自理能力、个人清洁习惯，使他们自幼养成讲卫生、爱清洁、维护环境的良好品德。
- 2、培养学生有规律的生活作息制度，养成早睡早起、定时定量进食，既不偏食、挑食、也不过量进食。懂得环境污染对人体的危害，自觉地保护环境，并懂得预防接种的好处，自觉接受预防接种。

二年级

- 1、让学生观察自己身高、体重的变化，了解儿童期的正常生长发育，并注意生长发育期应注意的事项。知道保护眼睛、牙齿、耳朵、鼻子的重要。
- 2、认识到阳光、空气、水与身体健康的关系。
- 3、了解均衡饮食对身体发育的好处，培养良好的饮食习惯。

三年级

- 1、培养学生独立生活的能力，学会自己的事情自己做，懂得并掌握保护视力、预防近视的方法。

2、教育学生交通安全知识，避免发生意外事故。

四年级

1、使同学们熟记急救、火警、盗警电话号码，在遇到急救病人、车祸、火警等急救、意外事故时，懂得如何打电话。

2、培养学生独立思维的能力，知道人体需要的营养素，知道常见传染病及其预防。

3、懂得体育与健康常识：运动前后的注意事项；过量饮水也会中毒；玩与心理健康；学会调控自己的情绪。

五年级、六年级

1、使学生理解健康的概念，培养健康的意识行为，懂得预防食物中毒的方法。

2、让学生了解适时、适体的穿着有益健康，引导学生培养朴素、大方、适时的穿着风格。

3、使学生认识吸毒的危害，教育青少年千万不要因好奇去尝试吸毒。

4、让学生了解心理健康的概念和心理健康的标准使自己逐步具备良好的社会适应能力。正确看待自己身上的生理和心理变化，培养独立思考能力，善于听取别人的意见，控制自己的情绪，多参与集体活动，培养良好的兴趣，并懂得如何自我保护。

5、了解环境卫生的重要作用，懂得爱护环境卫生从我做起。

6、让学生了解学校健康促进的内容，并在行动上支持和参与学校健康促进活动。

（一）加强健康教育。

1、认真上好健康教育课，做到有计划、有教师、有教材、有课时、有教案。

2、为学生提供心理、生理卫生知识教育服务。各年级开设心理健康讲座，培养少年儿童提高调控情绪的能力，形成坚强的意志品质，具有预防心理障碍和保持心理健康的能力，具有和谐的人际关系、良好的合作精神。

3、重视学生心理、生理健康教育，开展高年级学生青春期卫生讲座，并配合录像、挂图等，使讲座内容丰富多彩，通俗易懂。

4、提高预防疾病的意识和能力，通过形式多样的健康教育宣传活动，让学生了解艾滋病的传播途径和预防措施，了解流行性感冒、病毒性肝炎、细菌性痢疾等的传播途径和预防措施。

5、坚持每周“大扫除”制度，着力培养学生卫生习惯，做到常洗澡，勤换衣，勤剪指甲，不喝生水，不随地吐痰等，确保学生健康行为形成率达80%以上。

（二）着力搞好环境卫生和个人卫生。

1、在硬件上，校舍、采光、厕所、桌椅配置等均达到国家标准。在软件上，政策落实，制度到位，急救、防灾有预案，卫生服务优良，档案资料齐备，实行依法管理。

2、通过宣传教育，让全体师生懂得环境对身体健康的影响，避免在不利于身体健康的环境（如大雾、灰尘、噪声等）中进行体育活动等。

3、学生个人卫生做到头发整洁、无异味；指甲勤剪；面、耳、

颈干净；衣服鞋帽整洁、无异味。教育师生逐步形成健康的生活方式，自觉注意合理的营养和饮食卫生，较为合理地安排作息时间，自觉做到不吸烟、不酗酒、远离毒品。

4、搞好健康教育宣传橱窗，印发健康知识宣传资料，利用学校媒体加大宣传教育力度，组织厕所消毒等工作。

5、开展环境卫生评优活动。各班划分包干区。每天由专人检查，当日整改。打分结果公布。积极开展“讲卫生、增进健康”的知识竞赛活动。使我校的健康教育工作持之以恒、不断深入。

休闲会所工作计划书篇二

新店筹备工作开展分九阶段计划、安排

第一阶段

1. 了解目标店总投资预算、分项投资预算。
2. 了解投资方基本情况（行业背景、社会背景）。
3. 营业场所租房屋合同、施工（装修）合同、其他合同的签订。
4. 目标店周边环境走访、公安、消防等行政主管部门的初步接触。
5. 当地同行业情况、工资福利待遇、劳务、社保行情摸底；
6. 店人员编制、工资体系。
7. 目标店现场勘查、了解各岗位结构布局、给予合理规划建议。

8. 临时办公室租赁、办公室用品（电脑、办公桌、文件柜等）购置。

9. 财务人员就位，建立专用账户，财务工作展开。

第二阶段

1、办公室企业文化宣传。

2、制作、张榜《筹备事项进度表》。

3、锁定招聘渠道、确定招聘方案、方案执行。

4、拟订物资采购、总部物资标配清单（根据、房间数、床位数、硬件尺寸、装修色调等）。

5、确认清单、拟订采购计划并最后确认。

6、款项申请、批复。

7、出台《培训计划表》。

8、其他合同的签订。

9、培训场地的选定、落实。

10、与扬州大学体育学院合作伙伴沟通（以前就有室内游泳馆合作关系），联系教练及培训事项。

第三阶段

1、应聘人员的面试、甄选、通知。

2、员工宿舍的落实、安排。

- 3、员工就餐的安排。
- 4、军训开始，正式建立全员考勤管理。
- 5、施工进度监察。
- 6、库房、库管人员、采购人员的落实。
- 7、安排专项人员办理各类营业证件。
- 8、培训器材、工具的准备。
- 9、管理团队全架构雏形建立。

第四阶段

- 1、公共知识培训开始（兼顾技师，建议公司介绍及企业文化礼仪、接待流程、会员卡销售等技师必备常识部分先期培训）。
- 2、延续招聘工作。
- 3、技师技术培训场地的落实。
- 4、xxx工作的延续与敦促。
- 5、安全管理的实施与督察。
- 6、工程进度的督察。
- 7、生活补贴发放与本月基本生活保障的核算、上报。
- 8、技术老师、收银培训师就位。

第五阶段

- 1、技师技术培训开始。
- 2、收银系统培训开始。
- 3、根据各类合同，技巧性的、有计划支付各类 款项。
- 4、监督物资到货、库房储存、安全管理情况。
- 5、结合工程进度表重点关注施工情况。
- 6、游泳馆专项筹备开始，联络土建基础设计，装修设计、游泳池设备公司的系统设计人员。制定出游泳馆的管理构架。

第六阶段

- 1、技师培训进入关键阶段，需重点提升管理层对技师群体的关注，2、多做心理沟通，做高质量的心态方面的培训。
- 3、技师化整为零，分成若干小组，由管理人员 任组长，全面关注技师整体培训效果。
- 4、管理人员积极参与陪练，保证实际技术培训效果。
- 5、施工进入关键时期，敦促水电维修工程人员对设备安装、线路设计摸底、判断评估。
- 6、计划营业区域的装饰品、硬件设施的采购。
- 7、游泳馆等康乐项目达到政府卫生系统的量化评分标准。

第七阶段

- 1、户外店招的安装。
- 2、施工进度进入倒计时阶段。

- 3、技师培训进入特色技术攻关阶段。
- 4、物资采购进入最后清盘阶段。
- 5、根据营销推广方案进行区域宣传分工、组织实施。
- 6、各归口系统培训进入收官总结阶段。

第八阶段

- 1、装修进入收尾、竣工阶段。
- 2、物资逐一、顺序进场。
- 3、完成xxx工作。
- 4、各岗位员工进入最后考核阶段。

第九阶段

- 1、工程验收阶段。
- 2、员工进入全程实景演练期。
- 3、各部门、岗位物资清盘。
- 4、财务进行实际投资测算，分配各股东投资增补金额，催缴增补款项。
- 5、进入试营业。

休闲会所工作计划书篇三

时间如指尖上的沙,总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后,就意味着xx年个人销售工作计划的到来,刚接触销售时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,这给销售工作带来很多不便,这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

一;对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2017)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

1、树立全员营销观念,真正体现“营销生活化,生活营销化”。

2、实施深度分销,树立决战在终端的思想,有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略,形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面,体现“两高一差”,即要坚持“运作差异化,高价位、高促销”的原则,扬长避短,体现独有的操作特色等等。营销思路的确定,李经理充分结合了企业的实际,不仅翔实、有可操作性,而且还与时俱进,体现了创新的营销精神,因此,在以往的年度销售计划中,都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额,按照一定增长比例,比如20%或30%,确定当前年度的销售数量。2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度,而且还责任到人,量化到人,并细分到具体市场。3、权衡销售目标与利润目标的关系,做一个经营型的营销人才,具体表现就是合理产品结构,将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如,李经理根据企业方便面产品abc分类,将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品):b(平价、微利上量产品):c(低价:战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认,使李经理有了冲刺的对象,也使其销售目标的跟踪有了基础,从而有利于销售目标的顺利达成。

1、产品策略,坚持差异化,走特色发展之路,产品进入市场,要充分体现集群特点,发挥产品核心竞争力,形成一个强大的产品组合战斗群,避免单兵作战。

2、价格策略,高质、高价,产品价格向行业标兵看齐,同时,强调产品运输半径,以600公里为限,实行“一套价格体系,两种返利模式”,即价格相同,但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略,创新性地提出分品项、分渠道运作思想,除精耕细作,做好传统通路外,集中物力、财力、人力、运力等企业资源,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。

建立完善的销售档案, 定期进行售后跟踪, 抢占办公耗材市场, 争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作, 送货一定及时、售后服务一定要好, 让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标, ***万元, 纯利润***万元。其中: 打字复印***万元, 网校***万元, 计算机***万元, 电脑耗材及配件***万元, 其他:***万元, 人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个

比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体,如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈,我们可以从服务、维修创造利润,比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会,内部互相学习,互相提高,努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件, 为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体, 具有团队精神的集体, 变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工, 岗位明确, 责任到人, 个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心, 没有信心就不会成功, 没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们, 时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的, 计算机技术的发展日新月异, 一天不学习就会落后, 因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识, 引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务, 努力去做实现本次大会制定的121万利润指标。

休闲会所工作计划书篇四

1、根据上一年度的销售数额, 按照一定增长比例, 比如20%或30%, 确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度, 而且还责任到人, 量化到人, 并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系, 做一个经营型的营销人才, 具体表现就是合理产品结构, 将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如, 李经理根据企业方便面产品abc分类, 将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)[]b(平价、微利上量产品)[]c(低价: 战略性炮灰产品)=2: 3: 1, 从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认, 使李经理有了冲刺的对象, 也使其销售目标的跟踪有了基础, 从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

休闲会所工作计划书篇五

1、做好学生的思想工作，经常和学生谈心，关心他们，关爱他们，让学生觉得老师是重视他们的，激发他们学习的积极性。了解学生的学习态度、学习习惯、学习方法等。从而根据学生的思想心态进行相应的辅导。

2、定期与学生家长、班主任沟通，进一步了解学生的家庭、生活、思想、课堂等各方面的情况。

1、课上差生板演，中等生订正，优等生解决难题。

2、安排座位时坚持“好差同桌”结为学习对子。即“一帮一”请优生介绍学习经验，差生加以学习。

3、课堂练习分成三个层次：第一层“必做题”——基础题，第二层：“选做题”——中等题，第三层“思考题”——拓广题。满足不同层次学生的需要。

4、课堂上创造机会，用优生学习思维、方法来影响差生。

5、对差生实施多做多练措施。优生适当增加题目难度，并安排课外作品阅读，不断提高做题和写作能力。

6、采用激励机制，对差生的每一点进步都给予肯定，并鼓励其继续进取，在优生中树立榜样，给机会表现，调动他们的学习积极性和成功感。

7、充分了解差生现行学习方法，给予正确引导，朝正确方向发展，保证差生改善目前学习差的状况，提高学习成绩。

8、重视中等成绩学生，保持其成绩稳定和提高。

9、培优补差过程必须优化备课，功在课前，效在课上，成果巩固在课后培优。培优补差尽可能“耗费最少的必要时间和必要精力”。备好学生、备好教材、备好练习，才能上好课，才能保证培优补差的效果。重点放在阅读上，阅读习题设计要有梯度，紧扣重点、难点、疑点和热点，面向大多数学生，启发学生思维，讲评要增加围绕重点，增加强度，引到学生高度注意，有利于学生学会解答；有代表性和针对性的阅读题，练不在数量而在质量，训练要有多样化。

1、不歧视学习有困难的学生，不纵容优秀的学生，一视同仁。

2、根据优差生的实际情况制定学习方案，比如优秀生可以给他们一定难度的题目让他们阅读练习，学困生则根据他们的程度给与相应的题目进行练习和阅读，已达到循序渐进的目的。

3、经常与家长联系，相互了解学生在家与在校的一些情况，共同促进学生的作业情况，培养学习兴趣，树立对学习的信心。

4、对于学生的作业完成情况要及时地检查，并做出评价。

5、不定期地进行所学知识的小测验，对所学知识进行抽测。

我相信：语文备考无捷径， 培优补差可为舟。培优补差，功夫在平时；培优补差，常抓不懈， 才能取得更好的成绩。

学生的个体差异是一个客观存在，因此培优补差是教学工作不可少的一环。为了让每个学生都能在原有基础上得到提高发展，体验学习的快乐，进步的乐趣，达到全面提高学生素质的目的，我们根据教育理论中“因材施教，量力性原则”和前苏联教育家巴班斯基“班内分组理论”，实施特殊教育计划，分层教学，在班级中挖掘学生的个体差异，做好拔尖补差工作，从而让优生更优，差生不差，共享成功。

学校要求各班主任和各任课教师根据上期学生的学习情况，摸清底子，对班上按学生成绩分开类别，以做到对培优补差工作心中有数，为此项工作的开展奠定良好基础。

1、成立课外兴趣小组，通过活动进行培优。对于优良学生在时间上把好关，课堂内他们能吃饱，但不会吃好，因此要求各教研组组织任课教师成立课外兴趣小组，给予“精科”，也就是精心挑选一些拔高题，题型要多种多样，这样能给他们新鲜感，然后通过各种形式的活动来提高他们的学习积极性，从而逐步提高优良学生的学习成绩。

2、做好优良学生的“补差”工作

因为优良学生中还存在个别科目比较差的现象，所以他们的补差科问题也是非常重要的，为此，我们要求各任课教师做好这部分学生的思想工作，使他们喜欢这一科目，循序渐进，不断提高，从而使他们优上加优，不优创优，真正成为优秀的接班人。

1、帮助他们树立自信心。后进生形成的原因是多种多样的，有的是一时的贪玩使功课脱了节没有赶上去，有的是家庭困难思想负担过重造成的，有的是学生一时冲动犯了错误，老师或家长批评教育不当造成的等，所以，我们教师首先应该帮助他们分析查找落后的原因，然后对症下药，帮助他们克服心理障碍，树立战胜困难的自信心，再根据具体情况把比较差的功课补上去。

2、教会他们正确的学习方法，使学习变被动为主动，具体有三个环节：课前预习、课堂听讲、课后复习。课前预习时，要把通过查找资料仍不明白的问题标出来，课堂听讲时要带着问题听讲，及时做好记录，课后及时解决课堂遗留问题，这样在课堂上听课时就比较主动，有的放矢，听课的效果就会比较好。

3、减少作业量，认真查漏，专项训练。训练中选取后进生普遍不懂的问题，作为专项训练内容，做到有的放矢。训练中让成绩好的学生发挥帮助作用，要求学生课内完成作业，并及时讲评。

4、坚持不懈地关爱后进生。

(1)、多鼓励少批评。后进生普遍自信心不强，学习生活习惯无规律，所以在教学工作中必须多关爱他们，多鼓励他们，多和他们谈心。只要发现他们有进步，哪怕是很小的进步，也要及时表扬他们，鼓励他们再接再厉。只有主观积极性调动起来了，才能更好地发挥他们自己的潜能，使他们很快地步入中等生甚至是优等生的行列。

(2)、组织互助小组进行帮助。本学期，学校计划继续以班级为单位，组织互助小组，举行一帮一活动，对生活和学习上有困难的学生给予帮助。

另外，本学期初，学校将组织献爱心捐助活动，帮助生活上有困难的学生解除后顾之忧，使他们能够全身心地投入到学习中去。

1. 培优主要以扩大学生知识面，培养学生灵活的思维及发展多种能力为目标，为一些特别聪明的学生提供专门的学习资源，如文学、奥数、艺术、科技、体育等，以满足他们特殊的发展需要；补差则重在帮助一些学习有困难的学生提供特殊帮助，采取分层、分组的方式，帮助他们查漏补缺，弥补基础知识的不足，在补差的同时提高学生的分析能力和理解能力。

2. 开学初各班制订培优补差计划，确定培优补差的学生名单和辅导时间，

并告之于学生及家长。

4. 精心准备培优补差的辅导内容，保证每次的辅导质量。同年段老师可以

经常交流培优补差心得，共同提高。

5. 及时做好培优补差记载本的记录，学校将每月对记载内容做一次检查。

6. 期末学校将对培优补差效果做全面检查。

休闲会所工作计划书篇六

本学期，我担任的是二年段的音乐教学，学生的基本情况了解得比较透彻，毕竟相处一年了，大部分学生在唱歌的姿势上，习惯较好，而且表情也较丰富，能根据歌曲情绪进行表达，部分班级还能识读简单乐谱。还能即兴创编同歌曲情绪一致的舞蹈，并参与表演。但在读谱知识的运用上较弱，咬字，吐字也不够清晰，特别是男生好胜心强，爱表现自己，常会出现喊歌现象，导致缺乏对声音美感的正确认识，缺乏气息的支撑。

1、突出音乐学科的特点，把“五爱”的教育和活泼乐观情绪，集体主义精神的培养渗透到音乐教育中，使学生成为“四有”的社会主义接班人和建设者。

2、启迪智慧、陶冶、培养审美情趣使学生身心得到健康的发展。

3、培养学生对音乐的兴趣爱好，掌握浅显的音乐基础知识和简单的音乐技能，使学生具有认识简单乐谱的能力。

4、了解我国各民族民间音乐，培养学生对祖国音乐艺术的感情和民族自豪感、自信心，使学生具有初步的感受音乐，表现音乐的能力。

(一)创设情境 ， 培养兴趣， 充分发挥学生的主体作用

要想充分发挥学生的“主体作用”，挖掘每个学生的潜能和智慧，教师就要创设一定的情境，使他们获得直接的体验，并激发其创造的欲望，从而培养他们的创新思维。

黑格尔说过：“音乐是情感的艺术。”只有使学生处在形象活泼的音乐氛围中，才能受到良好的音乐熏陶，达到最佳的教学效果。著名教育家杜威也提出：“为了激发学生的思维，必须有一个实际的经验情境，作为思维的开始阶段。”在教学过程当中，教师应根据教学需要，创设适于实际的教学情境，引导不同层次的学生通过动脑、动口等多种途径积极参与教学过程，把学生带入情境之中。低年级学生好奇心强，注意力容易分散，采用电教媒体创设情境，直观形象，极易吸引学生的注意力。因为电教媒体能产生活跃的动态画面，使内容更充实、更形象、更生动、更具有吸引力，从而给学生以思维上的启迪，触发学生思维的灵感，为学生插上想象的翅膀，为积极、主动地学习创造条件。例如：我在教歌曲“祖国祖国多美丽”一课时，先用幻灯片放出祖国的美景，配上悦耳的音乐，让学生欣赏，学生如身临其境，感觉到了祖国的山河美，激发了热爱祖国的情感。这既是以形象激起学生的思维活动，体验到了祖国的壮丽和伟大，产生爱国的激情，同时也是一种对学生形象思维的训练。导入就是引发学生对音乐产生兴趣及热情的导火线，也是学生体验音乐和参与音乐活动的第一个重要步骤。

乌申斯基说：“没有兴趣，被迫进行学习会扼杀学生掌握知识的意愿。”著名科学家爱因斯坦也曾讲过：“兴趣是最好的老师”。教学中如何吸引学生的注意力，引发好奇心，这是一门技巧。如：利用美丽的画面，动听的歌声去看、去听，充分调动学生的视觉和听觉器官，更形象直观地感受音乐、理解音乐，让学生充分发挥想象力，扩大音乐视野。教师随时抓住学生的注意力，善于摸索、分析学生心理，了解学生的心态，这样才能不断激发学生的学习热情。所以，我们在

音乐教学中应努力营造音乐氛围，引导学生抓住音乐特点，“读”懂音乐，感受音乐。

低年级学生的年龄小，思维能力弱，但感性认识相对较强，生动、鲜艳的教具格外被孩子们所喜爱。因此，在课堂教育中，运用与课文内容有内在联系的直观教具，既形象直观，给学生留下清晰的表象，为感知、理解知识创造条件，又可激发学生学习新课的浓厚兴趣，培养学生的观察力和想象力。根据教材特点，我在上“颠倒歌”一课中制作了很多生动、形象的直观教具来吸引孩子，有小老鼠、大狮子、小鸟、公鸡、大象等等。整节课，学生的积极性一直很高，大家都争着说，抢着回答，积极学唱。教具虽小，但作用甚大，合理的利用教具，让学生在情境中掌握了知识，让学生在妙趣横生的教具中发展思维，提高了想象能力。实践证明，在教学中根据学生的心理特点，借助实物、图片、录音设备等现代教学手段，能调动学生的多种感官，让认识从无声走向有声，从单调走向多彩，从单一走向多元，极大地丰富学生的心理活动，获得更为新奇、深刻的印象。